

ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 20 000 ГРН.

9 липня
2017

Місто: [Харків](#)

Вік: 43 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

Досвід роботи

руководитель по региональному развитию Харьковского филиала

ООО «Украинский Папир»

02.2017 – 07.2017 (5 місяців)

Обов'язки: • управление продажами в регионе, формирование стратегии продаж • контроль платежей, работа с дебиторской задолженностью • поддержание и развитие клиентской базы в регионе • проведение переговоров, заключение договоров • анализ регионального рынка, конкурентной среды • контроль сотрудников филиала – прием и увольнение персонала • Координация работы филиала с центральным офисом предприятия.

Руководитель филиала Волынского филиала

ООО «Украинский Папир»

12.2014 – 06.2016 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки: • поддержание необходимого уровня трудовой и исполнительской дисциплины; • осуществление рационального распределения обязанностей между работниками филиала - разделение функций, задач; • осуществление контроля за выполнением плана продаж филиала; • расширение клиентской базы; • контроль дебиторской задолженности; • ведение ТОП клиентов; • ведение отчетности; • планирование складских остатков; • ценообразование

менеджер по продажам, начальник отдела продаж

Компания "АКС-опт"

04.2007 – 11.2014 (7 років 7 місяців)

Обов'язки: поиск потенциальных клиентов; ведение коммерческих переговоров с клиентами в интересах компании; согласование условий работы с клиентами, оформление и заключение договоров; прием и обработка заказов клиентов; ведение дебиторской задолженности; организация транспортной логистики доставки товаров; поддержание ассортиментной линейки у клиентов; анализ удовлетворенности клиентов, анализ развития торговли клиентов; организация претензионной работы, составление исков в суд; ведение рабочей и отчетной документации, поддержание в актуальном состоянии данных о клиенте в информационной системе.

менеджер по продажам

ООО «ТЕХНОНИКОЛЬ-Донбасс»

09.2006 – 02.2007 (5 місяців)

Обов'язки: активный поиск клиентов, ведение коммерческих переговоров с клиентами; согласование условий работы с клиентами, оформление и заключение договоров; поддержание базы клиентов; консультирование по свойствам и качеству товаров, подсчет итоговой стоимости заказа; обработка заказов, выставление счетов, контроль взаиморасчетов; согласование и контроль отгрузки; мониторинг занимаемого сегмента рынка, конкурентов, цен.

Освіта

Донбасская Государственная Академия Строительства и Архитектуры

Спеціальність: Инженер-механик

повна вища, 09.1997 – 07.2002 (4 роки 9 місяців)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: велоспорт, пазлы, настольный теннис. Личностные качества: коммуникабельность, инициативность, ответственность, пунктуальность, целеустремленность, разрешения конфликтных ситуаций на всем поле деятельности.

Компьютер: уверенный пользователь ПК (приложения Windows, «1С» торговля), вся офисная техника.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Развитие профессиональных навыков,